WORKBOOK

MONEY CREATION

WORKSHOP

UPLIFT

WIR PROGRAMMIEREN
FRAUEN AUF ERFOLG

Herzlich willkommen, Du wundervolle Frau!

Du bist Teilnehmerin des **Money Creation-Workshops** und dieses Workbook ist Deine kraftvolle Begleitung auf Deiner Reise. Kein Zusatzmaterial. Kein „nice to have“. Sondern Dein persönlicher Spiegel, Dein Denkraum und Deine Einladung in eine neue finanzielle Realität.

Es ist kein Zufall, dass Du hier bist. Etwas in Dir hat den Ruf gehört: nach mehr (finanziellem) Energieausgleich für Dein Wirken, mehr Wohlstand, mehr innerer Freiheit und Lust darauf, „aus dem Vollen zu schöpfen“.

Vielleicht fühlst Du Dich im Moment noch unsicher, blockiert oder überfordert, wenn Du an Geld denkst. Glaub uns: Du bist damit nicht allein. Auch wir kennen dieses Gefühl sehr gut.

Wir waren beide lange als fleißige Kommunikationsspezialistinnen bzw. Coaches selbständig. Kompetent, mit jahrelanger Ausbildung und beruflich-unternehmerischer Erfahrung, aber völlig unter Wert unterwegs – nicht nur finanziell, sondern auch innerlich.

Geld war für uns eher ein Rechenfaktor als eine Energiequelle. Wir wussten nicht, dass man ein Money-Mindset entwickeln kann, das alle bisherigen Einkommensverhältnisse sprengen kann.

Vor nicht mal 5 Jahren haben wir dann begonnen, unsere innere Geld-Story für immer zu verändern. In der Folge hat sich dadurch unsere gesamte Welt verändert. Wir, die ehemaligen Anbieterinnen eines 19,90 EUR-Produktes, wurden in kurzer Zeit zu Millionen-Umsatz-Unternehmerinnen. Das alles wäre nicht passiert, wenn wir nicht gelernt hätten, die Energie des Geldes neu zu formen. Der innere Switch von „es reicht nie“ zu „unendlicher Quelle“.

Doch alles änderte sich, als wir den Mut hatten, unser Online-Mentoring-Business zu gründen und uns von Bob Proctor, dem Vater der mentalen Erfolgswissenschaften, mentoren zu lassen.

Diese Entscheidung war der Wendepunkt.
Nicht nur unsere finanzielle Realität veränderte sich, sondern mit ihr auch unser Selbstbild.
Wir begannen, Geld nicht länger mit Mangel, Gefahr oder Risiko zu verbinden, sondern mit Wachstum, Selbstführung und Verantwortung.

Heute, nach über 18 Millionen Euro Umsatz, tausenden begleiteten Frauen und einem UP-Lift Team von Herzensmenschen können wir mit voller Überzeugung sagen:
Fülle beginnt in uns. Und sie wächst mit jeder mutigen Entscheidung, die wir für uns selbst treffen.

Wir wurden einmal gefragt, was unsere wahre Berufung ist.

Unsere Antwort kam klar und ohne Zögern:
Frauen groß machen – und sie ins Geldverdienen bringen – das ist das, was wir am besten können. Nicht auf die alte Art. Sondern auf eine, die sich richtig anfühlt: klar, weich, stark, weise.
Die New Chance Economy ist prädestiniert dafür, damit Du als Frau aus Deinem Wissen, Können, Knowhow und Deinen Lebenserfahrungen ein lukratives Online-Business aufbauen kannst – sofern Du „Dein ureigenes Thema mit Geld" geklärt hast.

Und genau deshalb bist Du hier.

Welche Deiner Geld-Überzeugungen und Reichtums-Einstellungen verhindern, dass Du Geld anziehst?

Hier lernst Du, wie Du Deinen wohlstandsblockierenden Glaubenssätzen auf die Spur kommst, die Deinen Kontostand heute noch belasten. Wir lösen sowohl Deine selbst gebildeten Glaubenssätze auf als auch die geerbten aus Deinem Ahnenrucksack.
Negative Energien, emotionale belastungen und andere hinderliche Muster werden identifiziert und gelöst. Du erfährst ein energetisches Konto-Clearing.

Dieses Workbook ist für Dich gemacht, um Dich bei unserem Money Creation-Workshop zu begleiten. Du wirst alte Geld-Glaubenssätze erkennen und lösen.

Es lädt Dich ein, mutige Entscheidungen zu treffen – für Dich, Dein Business und Deine Zukunft.

Es unterstützt Dich dabei, Geld nicht länger als Stressfaktor, sondern als Wachstumsverstärker zu sehen.

Was Du dafür brauchst?

Nur Deine Ehrlichkeit, Deine Bereitschaft und Dein Ja zu Dir selbst.

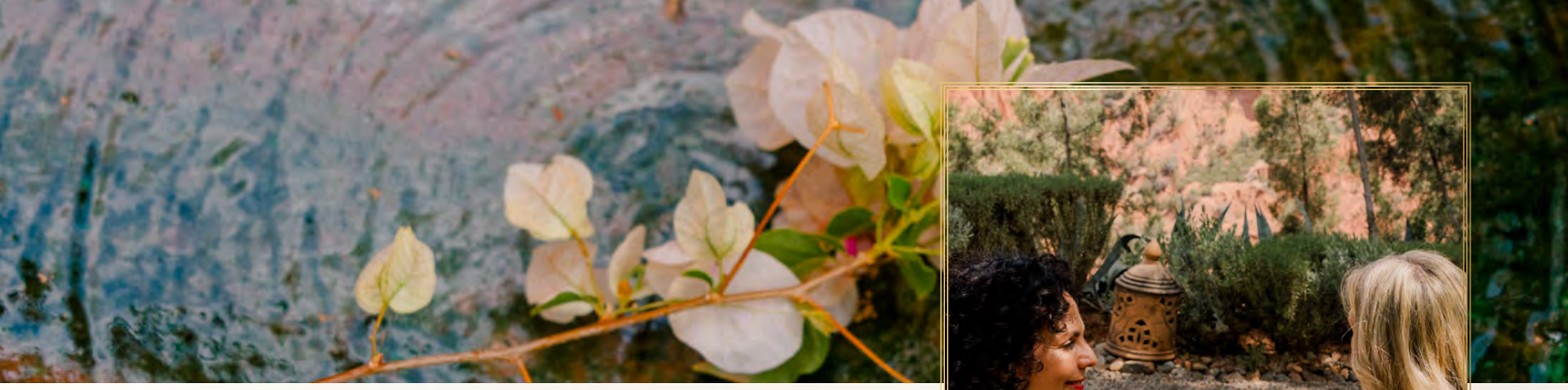
Nutze dieses Workbook während und nach dem Workshop als Reflexionsraum.
Schreib, kritzel, unterstreiche - mach es zu Deinem eigenen Prozessbuch. Deinem Journal für ein reiches Leben – in jeglicher Hinsicht.

Lass es ein lebendiger Begleiter für Deine neue Fülle sein.

Wenn Du spürst: „Da ist noch mehr in mir", dann sind wir gerne da, um Dich zu begleiten.

In Liebe, Klarheit und voller Vorfreude auf Deinen Shift:

Deine Susanne & Nicole
für UP-Lift – Wir programmieren Frauen auf Erfolg



Was wäre, wenn...

Du morgens aufwachst, ohne Druck im Bauch, ohne das Gedankenkreisen um Geld.
Stattdessen atmest Du tief ein, spürst Ruhe in Deinem Körper und Klarheit in Deinem Kopf.

Dein Konto ist stabil. Deine Entscheidungen fühlen sich stark an.
Und Du weißt: Das ist kein Zufall. Das ist die Folge Deiner inneren Arbeit.
Du hast gelernt, Geld nicht länger als Gegner zu sehen, sondern als Spiegel.
Du siehst Geld nicht mehr als Belohnung für Überarbeitung, sondern als Ausdruck Deines tief empfundenen Wertes.

Du arbeitest mit Kund:innen, die Dich schätzen.
Du ziehst Kund:innen an, weil Du in Deiner Wahrheit, Deiner Exzellenzzone stehst.
Du investierst mit Vertrauen in Dich, Dein Business und in Deine Vision.

Statt „Geld" weiterhin unbewusst mit bestimmten Emotionen wie Angst, Gier, Mangelgefühl oder Gefahr zu verbinden, spürst Du nun, dass Dein Wohlstand und Dein Reichtum eine natürliche Folge Deines gewollten kreativen Selbstausdrucks in Deinem Business ist. Zum Besten Wohle aller.

Du lebst in tiefer Übereinstimmung mit Dir selbst.
Du traust Dich, größer zu denken. Du traust Dir zu, mehr zu empfangen.
Und Du weißt: Erfolg entsteht nicht durch Glück, sondern durch Entscheidung.

Diese Entscheidung triffst Du heute, weil Du bereit bist.
Bereit für Klarheit.
Bereit für Fülle.
Bereit, Deine eigene Definition von Reichtum zu leben.

Willkommen in Deinem nächsten Kapitel.

Was Du nach dem Kurs verinnerlicht hast:

- Du erkennst, was ein echtes Millionen-Business ausmacht – nicht nur an der Oberfläche, sondern konkret im Denken, Handeln und Entscheiden.
- Du weißt, welche Muster Dich kleinhalten und wie Du sie durchbrichst, bevor sie Dich wieder sabotieren.
- Du verstehst, warum 99 % der Coaches nie über ein bestimmtes Umsatz-level hinauskommen und was Du ab sofort anders machst, um in die Liga der Super-Expertinnen aufzusteigen.
- Du verknüpfst Deine Strategie mit innerer Klarheit, statt Dich in Taktiken zu verlieren und setzt genau das um, was Wirkung zeigt.
- Du fühlst: Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Es ist eine Identitätsfrage. Und Du hast begonnen, Deine Identität als wertstiftende, finanziell geachtete und gefragte Unternehmerin bewusst zu wählen – Tag für Tag.

Übung 1

Was Dich wirklich hierher geführt hat.

Die Reise beginnt nicht mit einer Methode.

Sie beginnt mit Dir.
Mit dem Moment, in dem Du Dich entschieden hast, hinzuschauen und weiterzugehen.

Vielleicht spürst Du:
Da ist mehr möglich.
Da ist eine Version von Dir, die größer denkt. Klarer entscheidet.
Mutiger empfängt.
Aber etwas hält Dich zurück – noch.
Wo ist diese Version?
Diese Übung ist Dein Startpunkt.

Sie hilft Dir, den Grund für Deine Entscheidung sichtbar zu machen – und ein inneres Commitment für Deine Transformation zu setzen.

So gehst Du vor:

1. Komm bei Dir an

Setz Dich an einen Ort, an dem Du zur Ruhe kommst.
Schließe für einen Moment die Augen.
Atme tief ein – und aus. Noch einmal. Und noch einmal.
Erlaube Dir, präsent zu sein.

2. Schreibe, ohne zu filtern

Nutze die nächsten Seiten, um frei zu schreiben.
Lass Deine Gedanken fließen – roh, ehrlich, ungeordnet, echt.
Hier geht es nicht um Perfektion, sondern um Wahrheit.

Nutze diese Schreibimpulse für Deine Reflexion:

- Wann hast Du gespürt: *„Ich will das hier machen."*
- Was willst Du nicht mehr – und was stattdessen?
- Welche Gedanken über Geld möchtest Du loslassen?
- Wer wärst Du, wenn Geld leicht wäre?
- Wofür bist Du heute bereit, eine neue Entscheidung zu treffen?

Notiere hier Deine Gedanken, Beweggründe und Ziele:

(Tipp: Schreib mindestens 10 Minuten, ohne abzusetzen – und lies erst danach, was entstanden ist.)

Dein inneres Warum ist kraftvoller als jede Technik.
Wenn Du es kennst, gehst Du nicht mehr zurück – Du gehst weiter.

„Geld folgt Klarheit.
Je klarer Du zu Dir, Deinem Wert und Deinem Angebot stehst, desto stärker fließt es in Deine Welt."

– Susanne Pillokat-Tangen

Übung 2

Vom „Mangel-Sein“ ins „Haben-Sein“ wechseln.

Du kannst aus Angst funktionieren. Du kannst aus Stress handeln.
Aber Du kannst aus Mangel keine Fülle erschaffen.

Denn Mangel ist ein Zustand der Enge. Er denkt klein, zweifelt an sich und erwartet das Schlimmste. Er fragt ständig: „Was fehlt mir?“
Und genau diese Frequenz sendest Du in die Welt, selbst wenn Du äußerlich und rund um die Uhr aktiv bist.

Das Problem:
Aus einem inneren „Nicht genug“ entsteht kein echtes „Mehr“.

Wenn Du Dir also mehr Geld, mehr Leichtigkeit, mehr Freiheit wünschst, dann braucht es zuerst einen Shift in Deinem Inneren. Weg vom „Soll & Mangel“ hin zum „Haben“.

Deine Entscheidung: Resonanzraum für Haben-Sein

Ich lege jetzt bewusst den Geldzufluss-Schalter um, indem ich von heute an täglich Haben praktiziere.

Du bist entweder Resonanzraum für Soll – oder für Haben.
Du ziehst nicht an, was Du willst. Du ziehst an, was Du bist.

Wenn Du mehr empfangen willst, brauchst Du einen inneren Zustand,
der das Empfangen überhaupt erlaubt. Und dieser Zustand heißt: Ich habe.

So gehst Du vor:

1. Aktiviere das Gefühl des Habens in Dir

Lege eine Hand auf Dein Herz, die andere auf Deinen Bauch.
Atme tief ein – halte kurz – atme langsam aus. Drei Mal.
Sprich dann laut oder innerlich:

„Ich habe bereits. Ich darf haben. Und es ist gut so."
Spüre, was sich verändert, wenn Du diese Worte nicht nur denkst, sondern wirklich fühlst.

2. Sieh bewusst, was da ist, was Du HAST

Mach Dir bei jedem Gegenstand, jeder Sache bewusst, dass Du sie hast. Wie hast Du diese Gegenstände oder Dinge zu Deinem gemacht?
Richtig, mit Geld, das Dir auf unterschiedliche Art und Weise zugeflossen ist.
Es spielt keine Rolle woher dieses Geld im Einzelnen kam. Wichtig ist, dass Du Dich in den energetischen Zustand des HABENS dieser Gegenstände und Dinge einfühlst und Dir klar machst, dass Du in der Lage warst, sie anzuschaffen.

Diese Dinge und Gegenstände sind der Beweis dafür, dass Du im HABEN bist.

Je stärker Dein Gefühl des HABENS ist, je stolzer Du auf das HABEN bist, je angenehmer Dir das Gefühl ist und je dankbarer Du dafür bist, desto stärker wird Deine Anziehungskraft für MEHR.

Reflexionsfragen – für Dein neues Haben-Bewusstsein

- Was hast Du bereits, das Dir Freude bereitet, Stabilität gibt oder Dich nährt?
- Welche Menschen, Fähigkeiten, Routinen, Gegenstände, Tools oder Räume in Deinem Leben sind Ausdruck von gelebter Fülle?
- Wie kam dieses Haben in Dein Leben und was hat es Dir ermöglicht?
- Wie fühlt sich der Satz an:
  „Ich bin eine Frau, die hat.“ und: **„Ich kultiviere dieses Haben täglich. So werde ich jeden Tag ein Stück mehr.“**

Schreibe frei, ehrlich und ohne Zensur.

Lass Deine Gedanken fließen mindestens 10 Minuten lang.
Und lies erst danach, was Du geschrieben hast.

Fülle beginnt nicht im Außen.
Sie beginnt mit dem Mut, Dich innerlich für das Haben zu entscheiden.
Jeden Tag ein bisschen mehr.
Und mit dieser Übung – genau jetzt.

Übung 3

Dankbarkeit – Dein innerer Verstärker für Fülle

Dankbarkeit richtet Dein Energiesystem neu aus

Dankbarkeit ist ein Schalter, der Deinen Blick und damit Dein Energiesystem von Mangel auf Fülle lenkt – und dies unabhängig vom Kontostand.

Wenn Du dankbar bist, verschiebt sich Dein Fokus von *„Was fehlt mir?“* zu *„Was trägt mich schon?“*

Dein Nervensystem beruhigt sich. Dein Herz öffnet sich. Deine Wahrnehmung wird klarer. Und genau dadurch beginnt Fülle zu fließen.

Dankbarkeit macht Dich empfänglich für das Gute, macht die anziehend für mehr.

Dankbarkeit bedeutet:

Ich erkenne das Geschenk in dem, was ich bereits habe –
und schließe damit den Raum auf für das, was noch kommen darf.

Übung 3

So gehst Du vor:

1. Spüre bewusst in Deinen Körper

Schließe für einen Moment die Augen.
Atme tief ein und aus.
Lass ein inneres Bild auftauchen – von etwas, für das Du wirklich dankbar bist.

Vielleicht ist es ein Mensch.
Eine Entscheidung.
Ein Ort.
Ein Gefühl.
Vielleicht ist es einfach der heutige Morgen, an dem Du hier sitzt.

Spüre: Wo fühlst Du Dankbarkeit in Deinem Körper?
Wie zeigt sie sich?
Bleib ein paar Atemzüge bei diesem Gefühl.

2. Schreibe – konkret, fühlend und verbunden

Lass nun Deine Dankbarkeit zu Wort kommen.
Dankbarkeit für das, was bereits ist:

Nutze die folgende Liste, um Dich bewusst auszurichten:

Schreib hier 10 Dinge auf, für die Du in diesem Moment dankbar bist:

1. Ich bin dankbar für ...

2. Ich bin dankbar für ...

3. Ich bin dankbar für ...

4. Ich bin dankbar für ...

5. Ich bin dankbar für ...

6. Ich bin dankbar für ...

7. Ich bin dankbar für ...

8. Ich bin dankbar für ...

9. Ich bin dankbar für ...

10. Ich bin dankbar für ...

Vertiefe Deine Dankbarkeit mit diesen Fragen:

- Welche dieser Dinge berühren Dich besonders – und warum?
- Gibt es etwas, das Du bisher nie als Geschenk betrachtet hast – bis heute?
- Was verändert sich in Deiner Haltung, wenn Du Dich auf das konzentrierst, was bereits da ist?
- Wie fühlt sich der Satz an: **„Ich bin reich an Leben."**

Übung 4
Was hält Dich (noch) vom Geldfluss ab?

Deine aktuellen Geld-Energie & Reichtums-Überzeugungen sichtbar machen

Du kannst nichts verändern, was Du nicht erkennst.
Und Du kannst keine Fülle empfangen, wenn Du innerlich immer noch überzeugt bist, dass sie gefährlich, unverdient oder „zu viel“ ist.

Viele Menschen tragen tief eingeprägte Geld-Überzeugungen in sich. Überzeugungen, die sie unbewusst übernommen haben. Von Eltern, von Erlebnissen, von gesellschaftlichen Normen.

Diese Überzeugungen wirken oft unbemerkt - aber wirkungsvoll.

Diese Übung hilft Dir, diese Programme sichtbar zu machen.

1. Was ist Deine aktuelle Geld-Geschichte?

Beantworte diese Fragen ehrlich und intuitiv – ohne zu zensieren:

• Welches Bild, Konzept oder welche Geschichte über Geld begleitet Dich aktuell? *(z. B.: Ich habe nie genug. Ich habe es nicht verdient. Geld kommt und geht wie es will. Ich muss es mir hart verdienen. Ich bin nicht gut mit Geld ...)*

2. Vervollständige diesen Satz:

„Ich kann mein volles Reichtumspotenzial nicht ausleben, weil ...“

Lies diesen Satz laut.
Wie fühlt er sich an – im Körper, im Herzen, im Bauch?

3. Schnelleinstieg ins Unterbewusstsein:

Was wären mögliche negative Konsequenzen, wenn Du wirklich reich wärst?
(Antwort spontan – ohne langes Nachdenken)

-
-
-

Welche Befürchtungen hast Du, was sich dann verändern würde – in Beziehungen, im Alltag, in Dir?

Lass uns jetzt überprüfen, ob und welche dieser 50 häufigsten hinderlichen Geld-Glaubenssätze für Unternehmer:innen Du in Dir trägst.

„Scanne diese Liste."
Was triggert Dich?
Was fühlt sich eng, falsch oder vertraut an?

Aber bevor Du Dich der Liste zuwendest:
Erinnere Dich daran, dass kein einziger dieser Glaubenssätze „wahr" ist. Sie sind allesamt gelernt, übernommen oder aus Schutz entstanden.
Und genau deshalb kannst Du sie verändern.

Markiere die Sätze, die in Dir noch wirken.

Glaubenssätze zum Thema Wert & Selbstbild

1. Ich bin (noch) nicht gut genug, um viel Geld zu verdienen.
2. Wer wirklich helfen will, darf nicht zu viel verlangen.
3. Ich muss erst beweisen, dass ich es wert bin.
4. Ich bin keine „von denen", die reich sind.
5. Wenn ich viel Geld habe, verliere ich mich selbst.
6. Ich bin keine geborene Unternehmerin.
7. Ich kann doch nicht mehr verlangen als andere.
8. Ich darf nur Geld verdienen, wenn ich dafür hart arbeite.
9. Ich muss erst XY (Zertifikat, Website, Reichweite…) haben, bevor ich viel verdienen darf.
10. Andere sind einfach besser mit Geld – ich bin eher die Kreative.

Weitere Geld-Glaubensätze zur Überprüfung für Dich

Glaubenssätze zum Thema Sichtbarkeit & Erfolg

11. Wenn ich sichtbar bin, werde ich angegriffen.
12. Erfolgreiche Frauen sind oft einsam.
13. Wenn ich zu erfolgreich bin, verliere ich mein Umfeld.
14. Wer zu viel verdient, wird arrogant.
15. Ich darf nicht erfolgreicher sein als mein Partner.
16. Frauen, die viel verdienen, wirken unweiblich.
17. Ich muss mich anpassen, um erfolgreich zu sein.
18. Wenn ich wachse, verliere ich meine Authentizität.
19. Reich = oberflächlich.
20. Erfolgreich = egoistisch.

Glaubenssätze rund um das Geld selbst

21. Geld verdirbt den Charakter.
22. Geld kommt und geht – ich kann es nicht halten.
23. Ich bin schlecht mit Zahlen und Geld.
24. Geld ist schwer zu kontrollieren.
25. Ich kann mit Geld nicht umgehen.
26. Geld ist immer knapp.
27. Ich habe nie genug.
28. Ich habe keine finanzielle Sicherheit.
29. Geld ist nicht für mich gemacht.
30. Ich traue dem Geld nicht – es macht, was es will.

Weitere Geld-Glaubensätze zur Überprüfung für Dich

Glaubenssätze zu Verkauf & Preisgestaltung

31. Verkaufen fühlt sich aufdringlich an.
32. Ich will niemandem etwas „andrehen".
33. Ich will nicht in den Geldbeutel anderer schauen.
34. Ich kann nicht gut über Geld sprechen.
35. Wenn ich hohe Preise nehme, verliere ich Kund:innen.
36. Niemand zahlt das bei mir.
37. Ich bin lieber großzügig als teuer.
38. Wenn ich verkaufe, verliere ich mein Herz.
39. Ich kann keine hohe Rechnung stellen, wenn es leicht war.
40. Geld für etwas zu nehmen, das mir Freude macht, fühlt sich falsch an.

Tief verankerte, systemische oder generationsbedingte Glaubenssätze

41. In meiner Familie hatte nie jemand viel Geld.
42. Reichtum ist nichts für Menschen wie mich.
43. Ich muss mich anstrengen, sonst bin ich wertlos.
44. Ich muss anderen erst dienen, bevor ich mir etwas nehmen darf.
45. Ich darf nur nehmen, wenn ich gebraucht werde.
46. Ich darf nicht mehr haben als meine Eltern.
47. Geld trennt Menschen.
48. Man muss sich das Leben verdienen.
49. Reiche Menschen haben keine echten Freunde.
50. Wenn ich Geld habe, wird es mir wieder genommen.

- **Wähle nun 5-7 nichtdienliche Sätze aus, die Dich am stärksten blockieren und** die in Dir noch wirken.

- Bringe diese **5-7 Sätze in eine emotionale Reihenfolge**. Welcher Satz, welche Überzeugung hat den **stärksten nichtdienlichen Einfluss auf Dich**, auf Deine Entscheidungen? Welcher hat den zweitstärksten Einfluss? Welcher hat den drittstärksten Einfluss, usw.

Dein Freiraum zum Schreiben, um die 5-7 nichtdienlichsten Überzeugungen zum Thema Geld nochmals zu notieren und in eine emotionale Reihenfolge zu bringen:

Übung 5

Deine Geldprägung – was Du übernommen hast und heute noch lebst

Die Wurzeln Deiner Geld-Beziehung

Bevor Du Dein Money-Mindset neu programmierst, darfst Du zurückschauen: Was in Dir lebt noch – ohne dass Du es bewusst entschieden hast?

Unsere Haltung zu Geld entsteht nicht im luftleeren Raum.
Sie wurzelt in der Kindheit – in Sätzen, Stimmungen und Erlebnissen, die wir oft unbemerkt übernommen haben.
Viele davon waren gut gemeint, aber nicht dienlich.
Manche waren schützend, aber kleinmachend.
Und einige davon trägst Du vielleicht noch heute in Dir – als unbewusste Geld-programmierung.

Diese Übung lädt Dich ein, ehrlich hinzuschauen: Was hast Du übernommen? Was davon beeinflusst heute noch Deine Geldentscheidungen – Deine Preise, Deine Investitionen, Deinen inneren Geld-Kompass?

Übung 5

So gehst Du vor:

1. Spür hinein, bevor Du schreibst

Schließe die Augen.
Stell Dir vor, Du sitzt als Kind in einem Raum – mit Deinen Eltern, Großeltern oder anderen Bezugspersonen.
Was wurde über Geld gesagt – oder verschwiegen?
Welche Sätze, Stimmungen oder Erfahrungen hast Du tief verinnerlicht?

2. Beantworte folgende Fragen frei und ehrlich

- Was wurde in Deiner Kindheit über Geld, Reichtum oder reiche Menschen gesagt?
- Welche Sätze hast Du immer wieder gehört?
  (z. B. „Geld wächst nicht auf Bäumen", „Wir können uns das nicht leisten", „Wer reich ist, hat Dreck am Stecken")
- Wie haben Deine Eltern über Geld gedacht, gesprochen oder geschwiegen?
- War Geld ein Tabuthema? Ein Stressfaktor? Oder ein Symbol für Sicherheit, Freiheit, Überlegenheit?
- Welche Grundhaltung wurde in Dir angelegt – bewusst oder unbewusst?

Freiraum zum Schreiben

Übung 5

So gehst Du vor:

3. Welche emotionalen Erfahrungen hast Du mit Geld gemacht – als Kind?

Notiere jetzt die prägenden emotionalen Erlebnisse, die Du mit Geld, Reichtum oder reichen Menschen gemacht hast:

- Gab es Streit ums Geld?
- Hast Du erlebt, dass Geld Mangel bedeutet – oder Überlegenheit?
- Hast Du Dich geschämt – für zu wenig oder zu viel Geld?
- Gab es Momente, in denen Du Dich ohnmächtig oder ausgeschlossen gefühlt hast?

Übung 5
Abschlussimpuls

Lies alles durch, was Du geschrieben hast, ohne zu urteilen.

Atme tief ein. Und dann frag Dich:

- Was davon gehört wirklich zu mir – und was habe ich einfach nur übernommen?
- Welche dieser Prägungen möchte ich ab heute liebevoll loslassen?

Notiere einen Satz, der diesen Übergang markiert:

„Ich ehre, woher ich komme und entscheide neu, wie ich mit Geld verbunden sein will.“

Übung 6

Geld-Energie-Clearing – in echte Verbindung kommen

Teil 1 – Dein Geld hat etwas zu sagen

Stell Dir vor, Geld könnte sprechen.

Es sieht Dich. Es kennt Deine Geschichte, Deine Träume, Deine Zweifel.
Es hat Dich begleitet durch Höhen und Tiefen.
Manchmal hast Du es geliebt. Manchmal hast Du es gefürchtet.
Egal wie es war oder ist: Jetzt ist es Zeit für eine neue Beziehung.

Schreibübung: Ein Brief vom Geld an Dich

Nimm Dir einen Moment Zeit.
Schließe die Augen. Stell Dir vor, die Geldenergie würde sich jetzt an Dich wenden – ganz persönlich.

„Liebe(r) [Dein Name],
ich bin Dein Geld. Und ich möchte Dir sagen …"

Was würde Dein Geld Dir heute mitteilen wollen?
Was hat es beobachtet, vielleicht vermisst – oder gespürt?
Was sehnt es sich, von Dir gehört oder gesehen zu werden?

Reflexionsimpulse – was Dein Geld vielleicht sagen könnte:

- „Ich bin nicht gegen Dich – ich bin für Dich da."
- „Ich bin nicht weg – ich bin vielleicht nur verletzt."
- „Ich möchte frei fließen, nicht kontrolliert oder ignoriert werden."
- „Ich bin nicht das Problem – sondern ein Spiegel Deiner inneren Haltung."
- „Ich wünsche mir Leichtigkeit, Freude und Vertrauen von Dir."
- „Ich will Dir dienen – nicht Dich definieren."
- „Ich brauche Deine Aufmerksamkeit, nicht Deine Angst."

Dein Schreibraum

Schreib ohne Zensur. Ohne richtig oder falsch.
Lass die Worte kommen – auch wenn sie überraschend, emotional oder ungewohnt sind.

Übung 6

Geld-Energie-Clearing – in echte Verbindung kommen

Teil 2 – Energetisches Clearing Deiner Geldbeziehung

Jetzt, wo Du eine neue Verbindung zum Geld spürst, darfst Du loslassen, was zwischen Euch steht.
Schuld. Scham. Abwehr. Enttäuschung. Kontrollbedürfnis.
Alles, was Deine Geldenergie blockiert, darf jetzt gehen.

Rückgabe-Ritual: Was nicht (mehr) zu Dir gehört

Sprich diese Worte – laut oder innerlich:

**„Ich gebe jetzt alle Gedanken, Überzeugungen, Gefühle und Energien über Geld dorthin zurück, wo sie herkommen –
mit Liebe, mit Frieden und ohne Schuld.
Ich entlasse alle fremden Erwartungen und Muster aus meinem Feld.
Was nicht mir gehört, darf jetzt gehen."**

Atme tief ein. Und aus.

Stell Dir vor, wie alte Prägungen aus Dir herausfließen – wie dunkler Nebel oder schwere Kleidung, die Du jetzt ablegst.

Vergebung: Raum für Versöhnung

Und nun – der wichtigste Schritt:
Vergebung.

**„Ich vergebe mir, dass ich Geld abgelehnt, verurteilt oder gefürchtet habe.
Ich vergebe mir, dass ich geglaubt habe, nicht gut oder würdig genug zu sein.
Ich vergebe denen, von denen ich schmerzhafte Geldprägungen übernommen habe.
Ich vergebe meiner Vergangenheit – und wähle heute neu."**

Bleib in der Stille. Spüre. Weine, wenn Tränen kommen.
Das ist Heilung. Das ist Leadership.

Teil 3 – Integration: Deine neue Geldenergie wählen

Wie willst Du jetzt mit Geld verbunden sein?

✨ Vertrauensvoll?
✨ Kreativ?
✨ Frei?
✨ Großzügig?
✨ Stabil?

Schreib ein paar Worte, die Deine neue Geldenergie beschreiben

Hier kannst Du Deine Neuausrichtung bekräftigen und Dein Commitment für eine neue Zeit abgeben.

„Meine neue Geldbeziehung ist … dies möchte ich nun meinem Geld als Rückantwort schreiben."

Übung 7

Forme Deine neue Geldwahrheit

und erschaffe ein spirituell kraftvolles Verständnis von Geld, das Dich stärkt

Wenn wir über Geld nachdenken, denken viele von uns noch immer in alten Konzepten:
Geld sei gefährlich, beschmutzend, machtgierig, egoistisch, materiell.
Oder: spirituelle Menschen dürfen Geld nicht wichtig nehmen. Erfolg steht im Widerspruch zur Tiefe. Geld trenne.

Doch was wäre, wenn all diese Vorstellungen **nicht wahr,** sondern **weitergegebene Konstrukte** wären?

Wenn Du tief in Dir spürst, dass Geld ein natürliches Kreislaufsystem ist, eine Form von Energie, die den Austausch unserer Kreationen (Produkte, Dienstleistungen, Programme, usw.) ermöglicht … dann beginnt die Transformation.

In dieser Übung bist Du eingeladen, **Deine eigene Geldwahrheit zu schreiben. Deine neue, spirituell fundierte, seelenverbundene Sicht auf Geld.**
Eine Wahrheit, in der Geld Gutes ermöglicht.
In der Geld eine kraftvolle Verstärkung Deiner Werte ist.
In der Geld zur Ausdehnung Deiner selbst führt – nicht zur Verleugnung.

Reflexionsfragen für Deine neue Geldwahrheit

1. Wie möchte ich Geld in meinem Leben sehen – als Kraft, als Freund, als Spiegel?
2. Welche Rolle spielt Geld für meine Vision, mein Wirken und mein Wachstum?
3. Was darf mein neues „spirituelles Geldkonzept" enthalten – damit es mich stärkt, nährt und mir dient?
4. Wenn Geld ein natürlicher Ausdruck meines Potenzials wäre – was würde das in meinem Denken verändern?
5. Was wäre eine Wahrheit über Geld, die mir hilft, größer zu denken und mehr zu empfangen?

Schreibimpuls

Formuliere Deine **eigene Geldwahrheit** in einem kurzen Manifest (ca. 5–10 Zeilen).
Schreibe in Ich-Form. Schreibe klar und mutig.
Beginne zum Beispiel mit:

„Meine neue Wahrheit über Geld ist …“
oder
„Ich glaube daran, dass …“

Beispiel:
„Meine neue Wahrheit über Geld ist, dass es mir dient. Es ist ein Verstärker meines Wesens und fließt zu mir, wenn ich mich erlaube, groß zu denken. Geld ist kein Widerspruch zu Spiritualität, sondern ein Instrument der Wirkung meiner selbst, meines Wissens, meines Knowhows, meiner Intuition.
Ich darf Geld empfangen, weil ich viel zu geben habe. Und ich empfange mehr, je mehr ich mich erinnere, wer ich bin und je mehr ich mich zeige und in Expansion gehe.“

Übung 8

Deine Vision vom finanziellen Leben, das Dich wirklich erfüllt

Du kannst nur bewusst erschaffen, was Du für Dich siehst und fühlst.
Lass uns nun Deine neue Vision erstellen von einem finanziellen Leben, das Dich wirklich erfüllt.

Stell Dir vor, Dein Leben wäre durch und durch erfüllt, auch finanziell. Du fühlst Dich sicher, getragen, frei und selbstbestimmt. Alles, was Du brauchst, ist da. Geld ist nicht länger ein Stressfaktor oder eine Quelle von Unsicherheit, sondern ein unterstützender, liebevoller Begleiter Deines Wachstums.

Diese Übung lädt Dich ein, Deine ganz persönliche Vision von finanzieller Fülle zu gestalten – aus dem Wissen heraus: „Ich darf das haben. Ich bin bereit."

So bereitest Du Dich vor:

1. Du solltest nun für ca. 15-20 Minuten ungestört sein.
2. Schließe für einen Moment die Augen und atme tief durch. Spüre Deinen Körper. Spüre Deine Gegenwart.

Jetzt beginne zu träumen:

Lies die folgenden Fragen eine nach der anderen. Nimm Dir Zeit, in die Antworten hineinzufühlen, nicht nur mit dem Verstand, sondern mit Deinem Herzen, Deinem Körper und Deiner Energie.

Schreibimpulse für Deine Vision:

1. Wie sieht ein ganz normaler Tag in Deinem finanziell erfüllten Leben aus?
» Wann wachst Du auf?
» Wo lebst Du?
» Was tust Du als Erstes?

---

2. Wie fühlt sich Dein Alltag an, wenn Geld keine Sorge mehr ist, sondern einfach da ist?
» Welche Gefühle begleiten Dich?
» Wie bewegst Du Dich durch Deinen Tag?

---

3. Wie und mit wem arbeitest Du in diesem Leben?
» Welche Kund:innen ziehst Du an?
» Wie wirken Deine Angebote?

---

4. Wie fließt Geld in Dein Leben?
» Auf welche Weise kommt es zu Dir?
» Wie gibst Du es weiter?

---

5. Was gönnst Du Dir, weil Du es kannst – ohne schlechtes Gewissen?
» Welche Wünsche erfüllst Du Dir?
» Welche Erlebnisse oder Rituale sind Teil Deines reichen Lebens?

---

6. Wie sprichst Du über Geld in diesem erfüllten Leben?
» Was ist Deine neue Sprache?
» Wie fühlst Du Dich dabei?

---

7. Wie blickst Du zurück auf die heutige Version von Dir – aus der Zukunft gesehen?
» Welche Entscheidung war der Wendepunkt?
» Worauf bist Du stolz?

Übung 8

Zum Abschluss:

Lies Dir Deine Antworten laut vor. Spüre, wie sich Deine Vision anfühlt. Lass sie in Deinem Körper ankommen.

Wenn Du möchtest, formuliere zum Schluss einen kraftvollen Satz, der diese Vision zusammenfasst – als Erinnerung, als Ausrichtung, als Versprechen an Dich:

„Ich erschaffe mir ein Leben, in dem …“

Lass diese Vision zu Deinem inneren Magneten werden. Und erinnere Dich: Alles, was Du fühlen kannst, kannst Du auch empfangen.

Dein Schreibraum

Dein Schreibraum

„Wahrer Reichtum beginnt in dem Moment, in dem Du aufhörst, Dich kleiner zu machen – damit andere sich wohler fühlen.“

– Susanne Pillokat-Tangen & Nicole Frenken

Übung 9

The Voice of Wealth – Deine weise Zukunft spricht zu Dir

In Dir existiert bereits eine Version, die alles erreicht hat, wovon Du heute vielleicht noch träumst.

Diese Frau ist reich. Erfolgreich. Frei. Sie lebt mit Leichtigkeit, liebt was sie tut – und weiß:
Der Wendepunkt war der Moment, in dem sie begonnen hat,

bewusst Energie in sich und ihre Zukunft zu geben
sich für mehr Größe zu öffnen
sich selbst den nächsten Schritt zu erlauben
mutig in die eigene Zukunft und sich selbst zu investieren.

Heute spricht sie zu Dir.
Heute erinnert sie Dich an Deine Größe.
Heute gibt sie Dir Ideen, die Du im Verstand noch gar nicht fassen kannst.

Schritt-für-Schritt-Anleitung:

1. Mach es Dir ruhig, warm und sicher. Nimm dieses Workbook zur Hand oder öffne die Sprachmemo-Funktion am Handy.
Atme tief. Verbinde Dich mit Deinem Herzen.

2. Visualisiere Dein reiches Ich
Wo lebt sie?
Wie spricht sie?
Wie bewegt sie sich?
Was tut sie morgens als Erstes?
Was weiß sie über Geld, was Du gerade erst lernen darfst?

3. Lass sie zu Dir sprechen. Schreib oder sprich auf.

Reflexionsfragen (zum freien Schreiben oder Nachspüren):

- Was sagt Dir Dein reiches Ich konkret über Dein heutiges Handeln und die Entscheidungen, die nun anstehen?
- Welche Bilder oder Gefühle tauchen dabei auf?
- Was weiß sie, was Du (noch) nicht siehst?
- Welche Handlung empfiehlt sie Dir?
- Was wäre heute ein erster Schritt in Richtung dieser Version von Dir?

Schreib einfach los – egal was kommt -

Zum Beispiel:

„Hey, Du Liebe.
Ich bin Dein reiches Ich.
Ich weiß, dass Du manchmal zögerst. Ich kenne Deine Ängste. Ich war dort, wo Du gerade bist.
Und ich sage Dir heute: Du bist bereit. Bereit für den nächsten Schritt.
Du musst nicht perfekt sein. Du musst nicht alles wissen.
Du musst nur eine Entscheidung treffen: Für Dich. Für Deine Zukunft. Für das, was Du in die Welt bringen willst.

Ich bin so stolz auf Dich, dass Du den Ruf gehört hast.
Die Entscheidung, in Dich zu investieren, war der Moment, der alles verändert hat.
Genau da hat sich das Geld neu geordnet. Genau da hat sich Deine Energie neu ausgerichtet.

Ich verspreche Dir: Alles, was Du jetzt gibst – an Vertrauen, an Energie, an Klarheit – kommt hundertfach zu Dir zurück.

Hör auf zu zweifeln.
Fang an zu empfangen.

Ich bin da. Ich bin Du. Und ich glaube an Dich.“

Dein Schreibraum

Dein Schreibraum

Audio-Inspiration:

Wenn Du magst, dann nimm diese **Voice-of-Wealth-Botschaft als Audio** mit Deinem Handy auf und spiele sie Dir jeden Tag vor, um Dich zu erinnern und zu neuem Handeln und Entscheiden anzuregen.

Übung 10

Dein Schatz ist Geld wert: Wie Du aus Wissen Wert machst

Du hast in den letzten Jahren so viel gelernt, investiert, erfahren und aufgebaut.
Die Frage ist nicht mehr: „Habe ich genug?“
Sondern: „Wie mache ich daraus ein Angebot, das bezahlt wird?“

Viele Frauen, die tief in ihrem Thema stehen, sind reich an Wissen, aber arm an Klarheit, wie daraus ein marktfähiges, kaufbares Produkt entsteht.

Diese Übung hilft Dir, die Brücke zu schlagen:
Von Know-how zu Angebot. Von Erfahrung zu Einkommensquelle.

Teil 1 – Was steckt in Dir?

Reflektiere ehrlich und umfassend:

1. In welche Ausbildungen, Programme, Coachings und Weiterbildungen hast Du in den letzten Jahrzehnten investiert?
(Notiere auch ungefähre Summen – um zu erkennen, wie viel Wert Du in Dich gesteckt hast.)

2. Welche Lebens-, Berufs- oder Transformationserfahrungen hast Du gemacht, die Dir heute einzigartige Perspektiven oder Werkzeuge geben?

3. Was kannst Du anderen Menschen/Teams/Unternehmen beibringen, erleichtern, ermöglichen oder abnehmen?

4. Welche drei Themen oder Herausforderungen Deiner Kund:innen könntest Du mit Deinem Wissen jetzt schon lösen?

Teil 2 – Was könntest Du daraus machen?

Reflektiere ehrlich und umfassend:

1. Welches 1:1- oder Gruppenangebot könntest Du mit dem Wissen und der Erfahrung aus Deinen Antworten entwickeln?

2. Welche Deiner bisherigen Kund:innen (oder Menschen in Deinem Umfeld) wären heute schon bereit, für dieses Angebot zu zahlen?

Du sitzt bereits auf einem Schatz.
Aber der wahre Wert entsteht erst, wenn Du beginnst, diesen Schatz in den Dienst anderer zu stellen – durch klare Angebote, faire Preise und mutige Sichtbarkeit.

Fülle entsteht nicht durch mehr Zertifikate.
Fülle entsteht durch Umwandlung.
Du hast alles, was Du brauchst.
Jetzt ist es Zeit, damit Geld zu verdienen.

Deep Dive: Der wahre Wert Deiner Arbeit

Was Dein Preis über Dich, Deine Kund:innen und Deine Zukunft sagt

Viele selbständige Frauen spüren tief in sich, dass sie mehr verdienen dürften – und trotzdem zögern sie, ihren Preis selbstbewusst zu formulieren. Warum? Weil Preis nicht einfach Zahl ist. Preis ist Identität.

Bevor Du Dich also mit konkreten Zahlen beschäftigst, laden wir Dich ein, innezuhalten und über folgende Überlegungen nachzudenken. Sie helfen Dir, Deinen Preis nicht aus Angst oder Gewohnheit zu wählen, sondern aus Klarheit, Verantwortung und Integrität.

1. Was soll Dein Preis für DICH leisten? Ein guter Preis trägt nicht nur Deine Zeit, sondern auch:

» Wo lebst Du?
» Deine Kompetenz, Deine Aus- und Fortbildungen
» Deine Erfahrung, Deine Intuition und Deine emotionale Tragkraft
» Deine Verantwortung als Unternehmerin
» Deine Lebensrealität, Deine Bedürfnisse, Deine Energie

2. Was soll Dein Preis für DEINE KUND:INNEN leisten? Ein guter Preis:

» aktiviert Commitment
» lädt zur Transformation ein
» bringt Deine Kund:innen in eine Energie des "Ich bin es mir wert"
» positioniert Dich als Mentorin für echte Ergebnisse, nicht für kleine Problemlösungen

3. Wie möchtest Du wahrgenommen werden? Preise signalisieren Wert. Nicht nur für Deine Kund:innen, sondern auch für Dich selbst. Was willst Du, dass Menschen innerlich denken, wenn sie Deine Preise sehen? Was sagt Dein Preis über die Tiefe und Kraft Deines Angebots?

4. Was erlaubst Du Dir – energetisch und finanziell? Gehörst Du zu den Frauen, die groß denken, aber klein bepreisen? Dein Preis ist auch ein Ausdruck Deiner Erlaubnis:

» Wie gut darf es Dir gehen?
» Welche Position darfst Du in Deiner Branche, Deiner Nische, Deinem Marktsegment einnehmen?
» Wie groß darfst Du werden?
» Wie viel Freude darfst Du beim Geldverdienen empfinden?

5. Was kostet es DICH, wenn Du zu wenig verlangst? Zu niedrige Preise:

» erschöpfen Dich
» machen Dich weniger sichtbar
» ziehen nicht die richtigen Menschen an
» verhindern Wachstum, weil sie Dich auslaugen

6. Was kostet es DEINE KUND:INNEN, wenn Du zu wenig verlangst? Ein zu niedriger Preis kann:

» Deine Kund:innen unterfordern
» den Wert der Transformation unterschätzen
» nicht genug Commitment erzeugen
» das Gefühl vermitteln: "Das kann ja nicht viel bringen"

7. Welche neue Identität willst Du verkörpern? Dein Preis ist ein Statement. Er sagt:

» Ich nehme mich ernst.
» Ich vertraue meiner Wirksamkeit.
» Ich bin bereit, auf dem Niveau zu arbeiten, für das ich gemacht bin.

Diese Vorüberlegungen helfen Dir, nicht nur irgendeinen Preis zu finden, sondern Deinen Preis. Einen Preis, der Deine Vision, Deine Energie und Deinen Selbstwert in sich trägt.

Erst jetzt bist Du bereit für die eigentliche Preisfindungsübung.

Übung 11

Der Preis, der Deiner Größe entspricht

Viele selbstständige Frauen wissen, was sie können, aber nicht, was es kosten darf.

Sie spüren innerlich einen Wert, doch sobald es darum geht, diesen nach außen zu vertreten, beginnt der innere Tanz: Zweifel, Zurückhaltung, Sorge um Ablehnung.

Doch Dein Preis ist weit mehr als eine Zahl.
Er ist ein Ausdruck Deiner Haltung – Dir selbst, Deiner Arbeit und Deinen Kund:innen gegenüber.

Diese Übung hilft Dir, einen Preis zu finden,

- der nicht aus der Angst, sondern aus Deiner inneren Größe kommt
- den Du mit Klarheit vertreten kannst, ohne zu erklären oder zu rechtfertigen
- und der Dir erlaubt, in Deinem höchsten Potenzial zu wirken

Denn Dein Preis entscheidet nicht nur, wie viel Du verdienst – sondern auch, wie sehr Du Dich selbst als wertvoll erlebst.
Und: Er bestimmt mit, **wie wertvoll Deine Kund:innen Dich erleben**.

Schritt 1: Die innere Ausrichtung

Beantworte diese Fragen schriftlich – ganz intuitiv:

1. Was brauche ich, um in meiner vollen Kraft für meine Kund:innen zu wirken?

2. Wie viel Zeit, Energie, Erfahrung, Fortbildung, Präsenz bringe ich in meine Arbeit ein?

3. Welche Transformation ermögliche ich mit meinem Angebot?

Freiraum für Deine Gedanken:

Schritt 2: Der Wert für Deine Kund:innen

Was würde es Deine Kund:innen kosten, wenn sie ihr Problem, ihre Herausforderung oder ihre Sehnsucht nicht lösen, klären oder stillen?

1. Was steht für sie auf dem Spiel – emotional, beruflich, gesundheitlich oder familiär?

2. Was verändert sich für ihre Zukunft, wenn sie mit Dir arbeiten?

3. Was gewinnen sie langfristig – über den Moment hinaus?

Deine Antworten:

Schritt 2b: Notiere Deinen optimalen Preis für Dein Angebot (Programm, Coaching, Dienstleitung)

Was ist der Preis, der sich für Dich:

- fair anfühlt?
- Deinen energetischen und zeitlichen Einsatz würdigt?
- Deine Kompetenz, Tiefe und Transformation sichtbar macht?

Mein optimaler Preis für dieses Angebot beträgt:

€

Schritt 3: 5 Gründe für Deinen Preis

Schreibe 5 kraftvolle, echte Gründe auf, warum Dein Preis gerechtfertigt ist.

1.

2

3

4

5

Schritt 4: Kund:innenperspektive – Warum Dein Preis nachvollziehbar ist

Ein kraftvoller Preis darf sich nicht nur für Dich gut anfühlen – er muss auch für Deine Kund:innen logisch und emotional nachvollziehbar sein.

Beantworte:

1. Welche Veränderung erlebt eine Kundin, wenn sie mit Dir arbeitet?
2. Was gewinnt sie – konkret, spürbar, nachhaltig?
3. Warum ist Dein Preis ein sinnvoller Energieausgleich für das, was sie gewinnt?
4. Wie zeigt sich der Wert Deiner Arbeit – langfristig, tiefgehend, transformierend?
5. Was würde es sie kosten, **nicht** zu investieren?

Notiere hier Deine Gedanken:

Schritt 5: Preisverkörperung – Kurze Visualisierung

Nimm Dir 2–3 Minuten Zeit.

Schließe die Augen und stelle Dir vor, Du nennst diesen Preis mit Leichtigkeit.
Du sitzt in einem Gespräch mit einer Wunschkundin.
Dein Körper ist aufrecht. Deine Stimme klar. Dein Blick liebevoll und sicher.

Du nennst den Preis.
Die Kundin sagt: **"Das klingt gut. Wie geht's weiter?"**

Spüre, wie sich dieser Moment anfühlt:
Klarheit. Würde. Weite. Tiefe. Freude.
Atme dieses Gefühl ein. Es ist Deins.

Öffne danach die Augen – und schreibe Deine Eindrücke auf:

Was hast Du gespürt?

Deep Dive: Dein Preis der Deine Wunschkund:innen anzieht

Was Deine Honorargestaltung über Deine Zielgruppe entscheidet

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum zu glauben, man müsse „erschwinglich“ sein, um Menschen anzuziehen. Die Wahrheit ist:
Dein Preis wirkt wie ein Filter.

Er entscheidet nicht nur darüber, wie viel Du verdienst, sondern auch darüber, wen Du in Dein Business einlädst.

Ein Preis ist niemals „nur“ eine Zahl. Er ist ein Ausdruck von Klarheit, Positionierung und Selbstachtung. Und er kommuniziert still und deutlich:

„Das hier ist die Qualität, die Tiefe, der Anspruch UND der Wert der Transformation, die ich ermögliche.“

Wenn Du also willst, dass Menschen in Deine Welt kommen,
- die bereit sind, sich einzulassen
- die Verantwortung übernehmen
- die Deine Arbeit wertschätzen
- und die echte Veränderung wollen,

dann brauchst Du auch einen Preis, der genau diese Qualitäten voraussetzt.

Reflexionsimpulse:

Was zieht ein zu niedriger Preis an?
» Menschen, die alles hinterfragen
» Kund:innen, die schnell wieder abspringen
» wenig Commitment – viel Vergleich

Was zieht ein klarer, hochwertiger Preis an?
» Menschen, die nach Qualität suchen
» Kund:innen, die Verantwortung übernehmen
» mehr Freude, Energie und Tiefe in Deiner Arbeit

Kleine Übung:

Deine Preiswirkung überprüfen

1. Welchen Preis nimmst Du derzeit für Dein Angebot?
Notiere ihn:

2. Was kommuniziert dieser Preis über die Tiefe und den Wert Deiner Arbeit?
Reflektiere frei:

3. Welche Art von Kund:innen ziehst Du aktuell an – und möchtest Du das?
Sei ehrlich:

4. Was müsste sich verändern, damit Dein Preis magnetisch auf genau die Menschen wirkt, mit denen Du wirklich arbeiten willst?
Notiere Deine Erkenntnisse:

Für Weiterdenker:

Menschen, die große Ergebnisse wollen,
suchen keine Discount-Begleitung.
Sie suchen jemanden, der sie auf einem hohen Level
begleitet mit Klarheit, Tiefe, Verlässlichkeit und
einem starken Rahmen.

Und genau das ist es, was ein hochwertiger Preis ermöglicht.

Übung 12

Mythos: Kleine Produkte verkaufen sich leichter!

Warum große Angebote oft leichter sind – wenn sie gut sind

Viele denken:
„Wenn es kleiner und günstiger ist, kaufen es mehr Menschen und das macht das Verkaufen insgesamt leichter."

Doch die Wahrheit ist oft das Gegenteil:
Kleine Preise bringen kleine Entscheidungen – wenig Bindung, wenig Wandel, wenig Umsatz, wenig gute Testimonials.

Warum große Angebote leichter sind (wenn sie gut sind):

- Sie ziehen Menschen an, die wirklich wollen und bereit sind.
- Sie schaffen echte Ergebnisse – und genau das spricht sich herum.
- Dein Einsatz wird nicht nur fair entlohnt, sondern **multipliziert**.
- Du brauchst **weniger Kund:innen**, um **mehr zu verdienen**.
- Du kannst **mehr Tiefe**, **mehr Wirkung** und **mehr Freude** leben.

DEINE ÜBUNG

Entwickle Deine Preisstruktur – mutig & mit Klarheit

Erstelle drei Angebotsformate, die sich in Tiefe, Preis und Energie unterscheiden:

Format	Beispielpreis	Zielgruppe	Transformation
Einstieg	z. B. 297 €	...	...
Wachstum	z. B. 1.500 €	...	...
Transformation	z. B. 5.000 €+	...	...

Nutze folgende Reflexionsfragen für jedes Format:

1. Welche Transformation ermögliche ich mit diesem Angebot?
2. Welche Energie bringe ich ein? (z. B. Begleitung, Tiefe, Zeit)
3. Welche Art von Kund:in ziehe ich mit diesem Format an?
4. Will ich mit diesen Kund:innen arbeiten?
5. Worin liegt meine größte Wirkkraft bei diesem Preis?

DEIN UNTERNEHMERISCHER REALITÄTSCHECK

Notiere zu jedem Format:

Wie viele Einheiten müsstest Du monatlich verkaufen, um auf 10.000 € Umsatz zu kommen?

- Einstieg: … x 297 € = …
- Wachstum: … x 1.500 € = …
- Transformation: … x 5.000 € = …

💡Was fällt Dir auf? Wo darfst Du umdenken?

DEIN ENERGIE-FAZIT

1. Welche Formate erlauben Dir, in Deiner vollen Kraft zu wirken?

2. Welches Format fühlt sich nach echter Fülle an – für Dich und Deine Kund:innen?

3. Worauf möchtest Du ab sofort den Fokus legen – und warum?

Übung 13

So verpackst Du Dein Wissen in ein Premium-Angebot

"Dein Wissen ist Gold wert – wenn Du es klug strukturierst."

Viele selbstständige Frauen sitzen auf einem wahren Schatz:
Jahre an Erfahrung. Tiefgreifende Ausbildungen. Gelebtes Wissen. Unverwechselbare Perspektiven.
Doch dieser Schatz liegt oft brach – verteilt in Einzelstunden, unklaren Paketen oder kostenlosen Impulsen.

🔑 **Premium heißt nicht „mehr leisten", sondern klarer führen.**
Nicht Masse, sondern Klasse.
Nicht „ich helfe allen", sondern „ich verändere das Leben genau dieser Menschen".

Dieses Modul unterstützt Dich dabei, Deine wertvollsten Kompetenzen in ein begehrenswertes, klares und energetisch starkes Premium-Angebot zu verwandeln.

Warum Premium-Angebote wirken

- ✓ Sie bringen tiefere Transformation, weil sie auf Commitment aufbauen – nicht auf „Ich probier's mal aus".
- ✓ Sie ziehen Menschen an, die wirklich wollen – nicht solche, die bloß konsumieren.
- ✓ Sie schaffen finanzielle Stabilität UND emotionale Erfüllung – weil Du in Deiner vollen Kraft wirken kannst.
- ✓ Sie erlauben Dir, mit weniger Kund:innen mehr zu bewirken – bei ihnen UND bei Dir.

Die 3 Schlüsselelemente eines Premium-Angebots

1. Klare Transformation

» Was verändert sich konkret im Leben Deiner Kund:innen?
» Welche Ergebnisse können sie erwarten – emotional, beruflich, finanziell, im Alltag?

2. Starker Rahmen

» Wie lange begleitest Du sie?
» In welchem Format (z. B. 1:1, Gruppe, Retreat)?
» Wie strukturierst Du Zeit, Inhalte, Begleitung?

3. Deine Energie

» Wächst Du selbst an diesem Angebot?
» Ist es ein Format, das Dir Freude macht und Dich stärkt?
» Würdest Du es selbst buchen – weil es Dich auf das nächste Level bringt?

ÜBUNGSIMPULS – Entwirf Dein Premium-Angebot

Fülle die folgenden Fragen aus – frei, kreativ und mutig:

1. Für wen ist Dein Premium-Angebot gemacht?

» Wer ist Deine ideale Kundin – fachlich UND menschlich?

2. Welches konkrete Problem wird gelöst?

» Welche Herausforderung hält sie nachts wach?

» Was hat sie bisher erfolglos versucht?

3. Was ist die klare Transformation?

» Was kann, fühlt oder lebt sie nach dem Programm anders als vorher?

» Welche messbaren oder spürbaren Ergebnisse stehen am Ende?

4. Wie sieht der Rahmen aus?

» Dauer:

» Format(e):

» Häufigkeit der Treffen:

» Zugang zu Dir (Calls, Chat, E-Mail, Events):

» Bonus-Elemente:

5. Warum ist dieses Angebot Dein stärkstes?

» Was macht es besonders – und warum liebst Du es, es zu geben?

Weitere Reflexionsfragen

- Was unterscheidet Dein Premium-Angebot von einem regulären Coaching- oder Beratungsangebot?
- Welche Kundin bist Du bereit jetzt anzuziehen – und auf welchem Level darf sie bei Dir einsteigen?

Dein Schreibraum

Dein Schreibraum

„Wohlstand ist kein Zufall,
sondern die Entscheidung,
Dich selbst ernst zu nehmen."

– Nicole Frenken

Übung 14

Money Date – Deine wöchentliche Verbindung zu Geld, Sichtbarkeit und Wachstum

„Dein Business braucht Deine Präsenz – nicht nur für andere, sondern auch für Dich."

Viele selbstständige Frauen fühlen sich ihrem Geld entfremdet oder fokussieren sich zu sehr auf das, was (noch) nicht da ist. Doch Geld ist nicht die einzige Kennzahl, die Dir zeigt, dass Dein Business wächst. Auch Kontakte, Reichweite und Resonanz zählen.

Dieses wöchentliche **Money Date** hilft Dir, das große Ganze zu sehen:
Dein Umsatz. Deine Sichtbarkeit. Deine Wirksamkeit. Deine Entwicklung.

Schritt-für-Schritt-Anleitung:

1. Blocke 30 Minuten pro Woche nur für Dich.
Wähle einen festen Termin: z. B. Freitagvormittag oder Montagabend.
Vermerke ihn als „Money Date & Business Reflektion" in Deinem Kalender.

2. Kreiere ein kraftvolles Ritual.
Schöne Musik, Tee, Kerze, frisches Blatt Papier oder Notizbuch.
Mach es besonders – denn Du reflektierst Deine Wirkung in der Welt.

3. Schau Dir diese Bereiche an – ohne Bewertung, mit Klarheit:

Finanzen:

- Umsatz dieser Woche: _____
- Eingegangene Zahlungen: _____
- Ausgaben / Investitionen: _____
- Rechnungen offen (an Kund:innen): _____
- Rechnungen offen (an Dich): _____

Übung 14

Sichtbarkeit & Reichweite:

- Posts veröffentlicht: _____
- Kommentare erhalten / beantwortet: _____
- Neue Follower / Kontakte: _____
- Gefragte Themen / Resonanz: _____

Begegnungen & Kundenkontakte:

- Neue Leads (Newsletter, Webinare, Freebies): _____
- Gespräche geführt (z. B. Kennenlerngespräche): _____
- Neue Anfragen erhalten: _____
- Launch-/Kampagnenphase aktiv? Ja / Nein

Reflexionsfragen für die Woche

1. Worauf bin ich stolz – finanziell, sichtbar oder wirksam?

2. Welche Begegnung hat mich besonders berührt – als Zeichen für Resonanz?

3. Wo habe ich meine Energie sinnvoll gelenkt – und wo verloren?

4. Wo wünsche ich mir noch mehr Klarheit, Führung oder Fokus?

Mein Commitment für nächste Woche:

- Eine Sache, die ich verbessern möchte: _____
- Eine Entscheidung, die ich treffen will (Preis, Angebot, Sichtbarkeit): _____
- Eine Geste an mein Geld (z. B. Rücklagen, Celebration, Journal): _____

UP-Lift Reminder:

Je klarer Du Deine Zahlen siehst, desto klarer wirst Du in Deiner Energie. Feiere nicht nur den Umsatz – feiere Deine **Entwicklung**, Deine **Bewegung**, Deine **Wirkung.**

Führe Dein eigenes Money-Date-Journal.
Titelvorschlag: **„Ich bin die Frau, die Geld, Sichtbarkeit und Wirkung bewusst führt."**

Deep Dive:

12 Wege, wie selbstständige Frauen täglich Geld auf der Straße liegen lassen

… und wie Du das änderst – ab heute.

Dein Business trägt Dein Herz – und doch entgleitet Dir manchmal der Erfolg. Nicht, weil Du nicht genug gibst. Sondern weil Du an den falschen Stellen verlierst.

Diese 12 typischen Fehler im Business-Alltag kosten Dich nicht nur Energie – sondern oft auch Umsatz, Wirksamkeit und Wachstum.

Die gute Nachricht: Du kannst sie erkennen, stoppen – und umdrehen.

---

1. Kein klarer Plan – kein klarer Weg

Ohne Ziel, Route und Strategie fährt kein Zug pünktlich los.
Was es kostet: Du kommst nicht in Fahrt – oder fährst im Kreis.
Stattdessen: Plane Zielgruppe, Angebot, Umsatzstruktur – konkret.

2. Keine klare Value Proposition

Wenn nicht klar ist, *warum* Menschen bei Dir kaufen sollten, bleibt's vage.
Was es kostet: Du bleibst „nett" statt „notwendig".
Stattdessen: Formuliere konkret, welchen Unterschied Deine Arbeit macht.

3. Zielgruppe nicht glasklar verstanden

Du meinst, Du kennst sie – aber Deine Worte treffen nicht ins Herz.
Was es kostet: Geringe Resonanz – kaum Käufe.
Stattdessen: Verstehe Schmerz, Sehnsucht, Sprache Deiner Kundin.

4. Zu wenig Sichtbarkeit, zu viele Gedanken

Du hast ein starkes Angebot – aber niemand erfährt davon.
Was es kostet: Du wartest – während andere verkaufen.
Stattdessen: Entwickle ein sichtbares Signature-Thema und werde zur Expertin.

5. Zu günstige Preise aus Angst vor Ablehnung

Geringe Preise = geringe Wertschätzung. Auch bei Dir selbst.
Was es kostet: Stress – bei wenig Lohn.
Stattdessen: Finde einen Preis, den Du mit Stolz vertreten kannst.

6. Kein Follow-up – viele verlorene Chancen

Du hattest Kontakt – aber keinen zweiten Schritt.
Was es kostet: Verlorene Kund:innen, verlorene Energie.
Stattdessen: Etabliere ein Follow-up-System, das leicht und menschlich ist.

7. Keine Entscheidung – nur neue Ideen

Du planst, aber ziehst nicht durch.
Was es kostet: Kein Fokus – kein Wachstum.
Stattdessen: Entscheide. Starte. Optimiere unterwegs.

8. Fehlendes Fundament in Zahlen & Geldbewusstsein

Viele schauen nur dann aufs Konto, wenn's brennt.
Was es kostet: Unsicherheit, Druck, Panik.
Stattdessen: Ritualisiere wöchentliche Money Dates.

9. Kein Marketing – nur Hoffnung

Gute Arbeit spricht sich nicht von selbst herum.
Was es kostet: Du bleibst ein Geheimtipp – statt eine Go-To-Person.
Stattdessen: Lerne Marketing, das zu Dir passt – echt, ehrlich, wirksam.

10. Keine Hilfe von Expert:innen

Du versuchst, alles allein zu lösen.
Was es kostet: Zeit, Nerven, Geld.
Stattdessen: Hol Dir Know-how, Abkürzungen, Mentoring.

11. Kein Netzwerk – kein Rückenwind

Du bist umgeben von Menschen, die Dich nicht verstehen.
Was es kostet: Kein Wachstum durch Resonanz, Austausch, Vertrauen.
Stattdessen: Suche Dir ein Umfeld, das mit Dir größer denkt..

12. Keine Energie-Strategie

Du bist erschöpft – aber nicht erfolgreich.
Was es kostet: Deine Lebenskraft.
Stattdessen: Baue Dir Routinen für Regeneration und Leadership-Power.

Schreibimpuls

Was erkennst Du, nachdem Du Dir diese 12 Wege hast durch den Kopf gehen lassen?

Selbst-Einschätzungs-Übung:

Wo verlierst Du (noch) Umsatz, Wirksamkeit und Wachstum?

Anleitung:

Bewerte jede Aussage auf einer Skala von 1 bis 5

(1 = trifft gar nicht zu, 5 = trifft voll und ganz zu).
Sei ehrlich – dieses Assessment ist nur für Dich.

1. Klarheit & Positionierung

- Ich habe eine klare Positionierung und weiß, wofür ich stehe.
- Ich kann meine Value Proposition (Wertversprechen) in 1–2 Sätzen formulieren.
- Ich kenne meine Zielgruppe tief – inkl. Sprache, Probleme & Wünsche.

Zwischensumme / Deine Punkte: _____ / 15

2. Sichtbarkeit & Marketing

- Ich bin regelmäßig sichtbar auf passenden Plattformen.
- Ich habe eine klare Marketingstrategie, die zu mir passt.
- Menschen wissen, was ich anbiete – und wie sie kaufen können.

Zwischensumme / Deine Punkte: _____ / 15

3. Verkaufsprozesse & Preise

- Ich habe ein strukturiertes Angebotsportfolio – Einstieg bis Transformation.
- Ich kommuniziere meinen Preis klar und ohne Rechtfertigung.
- Ich folge regelmäßig bei Interessent:innen nach.

Zwischensumme / Deine Punkte: _____ / 15

4. Money-Mindset & Kontoverbindung

- Ich führe regelmäßig Money Dates mit mir selbst durch.
- Ich habe einen Überblick über meine Finanzen und Einnahmequellen.
- Ich habe keine Angst vor Geldgesprächen oder Preisnennung.

Zwischensumme / Deine Punkte: _____ / 15

5. Unterstützung & Netzwerk

- Ich arbeite mit Mentor:innen oder Expert:innen zusammen.
- Ich bin Teil eines Netzwerks, das mich stärkt.
- Ich investiere bewusst in mein Business-Wachstum.

Zwischensumme / Deine Punkte: _____ / 15

Auswertung:

Punktebereich	Deine Zone
61–75 Punkte	Money Mastery Zone Du bist auf einem sehr klaren Weg. Jetzt geht's um Feinjustierung & Skalierung.
46–60 Punkte	Wachstumszone Du hast eine solide Basis – mit Fokus und Struktur kannst Du viel bewegen.
31–45 Punkte	Schwellenzone Es gibt noch blinde Flecken – hol Dir Unterstützung, um gezielt voranzukommen.
15–30 Punkte	Verlustzone Du verlierst täglich Geld, Energie und Möglichkeiten. Es ist Zeit für ein echtes Upgrade.

Reflexionsfrage:

Welcher Bereich (1–5) braucht jetzt Deine volle Aufmerksamkeit?

Was ist eine konkrete Handlung, mit der Du heute starten kannst?

UP-Lift unterstützt Frauen nicht nur dabei ihr Money Creation Talent wieder zu entdecken. Mit unseren Mindest- und Business-Programmen programmieren wir Frauen auf Erfolg.

DEIN ERFOLGSTEAM WARTET AUF DICH, UM MIT DIR DURCHZUSTARTEN.

Buche Dir direkt Deinen UP-Lift unter:

www.up-lift.de/buchen

ODER VEREINBARE DEIN STARTGESPRÄCH MIT DEINER UP-LIFT CONSULTANT UNTER:

www.up-lift.de/startgespraech

Hast Du noch Fragen zu Deinem UP-Lift Start, dann melde Dich direkt bei Deiner UP-Lift Consultant oder maile an:

team@up-lift.de